



Nabídka manažerských simulátorů z EF JU

Na EF JU jsou od roku 2009 soustavně vyvíjeny online počítačové manažerské simulátory, které jsou využívány interně pro trénink manažerského rozhodování v oblastech obchodu a cestovního ruchu (tzv. manažerské hry). Vzhledem k vysokému stupni jejich vývoje a otestování na stovkách uživatelů je možné je nabídnout i dalším organizacím, které se zabývají vzděláváním a tréninkem v oblasti managementu a ekonomiky podniku, a případně i jednotlivcům.

Využití manažerských her má ve vzdělávání řadu výhod – studenti jsou vystaveni podobným situacím jako v případě řízení reálné firmy, což jim přináší zkušenosti. Zároveň je to silně motivující, protože součástí těchto her je interaktivita, soutěžení, týmová spolupráce a propojení se silným realistickým příběhem.

Při vhodném vedení se tak z manažerských her stává nástroj, který umožňuje propojit znalosti studentů z různých dílčích předmětů (marketing, management, ekonomika podniku, účetnictví, makroekonomie, mikroekonomie) a rozvinout dovednosti jejich praktické aplikace a týmové spolupráce.

Tyto manažerské simulátory vždy zahrnují tři základní komponenty – počítačový simulační model včetně nastaveného scénáře, uživatelské rozhraní a výukové podpůrné materiály (průvodce, vstupní informace k případové studii, účetní výkazy za první rok fungování firmy, metodické materiály pro pedagogy).

Manažerská hra pak typicky spočívá v následujícím procesu, který je nastaven na 10 - 14 týdnů, nicméně je možné jej realizovat i například v rámci blokové výuky či v kombinaci výuky prezenční a distanční:

1. *úpravy scénáře pro simulátor* (vedoucí hry, před hrou samotnou)
2. *sestavení 3 – 4 členných týmů, určení rolí v týmu, uvedení uživatelů do případové studie k řešení, vysvětlení průběhu výukového procesu* (vedoucí hry)
3. *zpracování situační analýzy a plánu fungování firmy* (studenti)
4. *nastavení a zpřístupnění počítačového simulátoru týmům* – vytvoření nové instance počítačového simulátoru a nastavení přístupových práv (vedoucí hry)
5. *zadávání rozhodnutí a plánovaných hodnot za jednotlivá časová období, generování ekonomických výsledků firmy, analýza odchylek mezi plánem a dosaženými výsledky* (studenti) – model generuje výsledky a upozornění e-mailem na změny ve vnějším prostředí automaticky dle nastaveného scénáře, jedinou výjimkou jsou požadavky uživatelů nad rámec volně přístupných parametrů, např. vztahy s dodavateli či vlastníky firmy, kdy vybrané parametry nastavuje vedoucí hry, standardně jsou rozhodnutí uživatelů po zadání do simulátoru nevratná
6. *zpracování finálních výsledků za celou dobu simulace, prezentace, porovnání s nejúspěšnějšími řešeními a sebereflexe* (studenti) – vedoucí hry poskytuje zpětnou vazbu



Tento proces lze samozřejmě ve vztahu k jiným vzdělávacím cílům zjednodušit, či naopak rozšířit. Velkou výhodou je i zpřístupnění možnosti úpravy scénáře i pro vedoucího hry, což dává možnost se stejným manažerským simulátorem projít různými situacemi ve vztahu k podrobněji stanoveným vzdělávacím cílům (např. větší důraz na řízení cash-flow).

Aktuální verze manažerských simulátorů používá jako základní platformu pro fungování modelů prostředí Google Drive/Apps, které umožňuje zajištění přístupových práv a správu jednotlivých simulací, potřebné výpočty, automatizované odesílání e-mailů, vizualizaci výsledků a reporting. Využívání této technologie navíc nevyžaduje další náklady na provoz. Díky skriptovacímu jazyku je navíc možné chování simulátoru poměrně výrazně přizpůsobit a zautomatizovat jednotlivé úkony, které pak nevyžadují lidský zásah (například automatické generování výsledků za časový krok simulace po zadání rozhodnutí).

Jednotlivé simulátory jsou vždy postaveny na co nejrealističtějších, avšak stále ještě nikoliv přespříliš komplexních případových studiích, konkrétně jsou k dispozici následující:

- *SuperMarkéta* – simulační hra na řízení střední firmy v odvětví maloobchodu. Úkolem uživatelů je úspěšně řídit firmu provozující supermarket po dobu 5 let (z pohledu rentability i cash-flow), rozhodnutí se nastavují po čtvrtletích. Trh je v tomto případě rozdělen do tří segmentů a vykazuje sezónní výkyvy, konkurence je generovaná scénářem a poměrně silná (5 konkurentů + nezávislé prodejny) – týmy se mohou rozhodovat asynchronně, tj. každý tým může pokračovat svým vlastním tempem.
- *Cestovka* – simulátor řízení menší cestovní kanceláře (plně otestováno a funkční). Úkolem uživatelů je úspěšně řídit cestovní kancelář po dobu 2 let (z pohledu rentability i cashflow), rozhodnutí se nastavují po měsících. Trh v tomto případě vykazuje sezónní výkyvy, konkurence je generovaná scénářem a poměrně silná – týmy se mohou rozhodovat asynchronně.
- *Cesta & Cieľ* – předchozí simulátor řízení menší cestovní kanceláře upravený na slovenské poměry.
- *Greatail International* – simulátor strategického rozvoje maloobchodního řetězce v mezinárodním prostředí a časovém horizontu 8 let, hra je kompetitivní (až 10 týmů proti sobě), takže je nutné rozhodnutí synchronizovat (tj. odesílat rozhodnutí za jednotlivá kola/roky všemi týmy do stejného termínu). Trh je na začátku nenasyčený a jeho nasycení závisí na vybudování potřebného počtu prodejen hráči. Tato hra existuje v českém i anglickém jazyce.

Uživatelé v případě výše uvedených manažerských simulátorů vždy řeší danou případovou studii za předem stanoveného, pro ně neznámého scénáře, ve kterém je určeno chování konkurentů v případě asynchronních her a změny v makroprostředí, na které musejí reagovat.

Reference

Nabízenými manažerskými simulátory prošlo na Ekonomické fakultě Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích více než 600 studentů, od roku 2016 je používán simulátor Cesta a Cieľ i na Ekonomické univerzitě v Bratislavě.